

PARTENARIAT GAGNANT

SEIV
ALCEN



SEIV réalise le traitement de surface des optiques du Laser Mégajoule du CEA par le procédé sol-gel. La palette des compétences techniques de la PME et l'intelligence du management de la sous-traitance au sein du CEA confère un caractère exceptionnel à ce partenariat créateur d'emplois.

La SEIV, née « Société d'études industrielles de Villejuif » en 1947, a forgé sa réputation sur un produit peu commun : « *le mouton mécanique à six pattes* », selon l'expression de son président Patrice Daste. Pas cinq, mais six pattes ! C'est dire à quel point les équipes de SEIV aiment à se lancer des défis technologiques. « *Nous aimons collaborer avec un client sur un cahier des charges afin de justifier, fabriquer, tester, contrôler et livrer une pièce ou un sous-ensemble spécifique, souvent unique. Nous intervenons sur l'ensemble de la chaîne, avec un goût certain pour les réalisations complexes.* » De l'orfèvrerie en quelque sorte, transposée au domaine de la mécanique de pointe.

Bien que créée en région parisienne, la SEIV essaime partout en France dans les années 60, notamment en région bordelaise. Autre élément fondateur, l'entreprise affiche une relation de plus d'un demi-siècle avec le Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives (CEA). « *En 1992, un tournant décisif a été pris. SEIV a été intégrée au groupe Alcen en tant que filiale. Le CEA Cesta, l'un des premiers à faire confiance à SEIV, a continué cette relation, explique Patrice Daste. Le CEA, par sa culture, son état d'esprit, sa façon de travailler, sa vision du partenariat, nous a fait grandir et nous a façonnés.* »

DE LA MÉCANIQUE À LA CHIMIE

Patrice Daste rejoint pour sa part l'entreprise dans les années 2000. « *J'en avais été le client en tant que collaborateur EADS et j'aspirais à plus d'autonomie et de réactivité, ce que le monde de la PME peut offrir. SEIV m'a séduit par sa technicité* », confie-t-il. Quand le CEA implante le projet Laser MégaJoule (LMJ) en Gironde, SEIV choisit stratégiquement de se positionner sur les activités liées à la durée de vie du LMJ. Elle se place sur les rangs, faisant preuve de pas mal d'audace, la chimie douce étant bien éloignée de ses spécialités en mécanique... « *Nous avons répondu dans un premier temps aux appels d'offres portant sur la conception des machines industrielles destinées à l'atelier sol-gel. Puis nous avons crédibilisé notre candidature sur plusieurs projets, dont celui de la maintenance des optiques sur le prototype du LMJ. Nous avons embauché une jeune ingénieur en physique et chimie dédiée et avons remporté le contrat. Une grande réussite !* »

Puis lorsque le CEA pose un appel d'offres sur l'exploitation du sol-gel, SEIV se positionne... une fois encore avec succès. « *Le procédé sol-gel consiste à déposer sur la surface des 3 000 optiques qui équipent le LMJ une substance chimique anti-reflet qui participe à l'atteinte des performances en termes de transmission et de tenue du flux laser. Le CEA a créé le procédé et a fait appel à nous en tant qu'industriels exécutants de haut niveau. Le contrat d'exploitation a été mis en place en 2011.*

Florence
GERMOND

Chargée de mission
Relations avec les PME
CEA



« *J'ai pour mission au sein de la direction des Achats et des Partenaires stratégiques du CEA, d'animer les relations avec les PME innovantes. L'un des rôles importants de la fonction Achats consiste à mieux faire connaître les besoins du CEA aux industriels et de les inciter à répondre au très grand nombre d'appels d'offres encourageant des réponses innovantes. Le CEA travaille, soit en direct, soit à travers une chaîne de sous-traitance, avec des PME souvent positionnées sur des secteurs technologiques de niche. Ces secteurs à forts enjeux techniques et économiques sollicitent la capacité d'innovation et la réactivité de ces PME.*

Le CEA a entamé en 2013 une démarche de recensement de PME auxquelles les prescripteurs font appel en raison de compétences particulières, d'un savoir-faire jugé essentiel ou de leur réactivité. L'étape à franchir en 2014 est désormais de mettre ces informations à disposition de l'ensemble des unités achats des dix centres du CEA, avec comme objectif de permettre aux PME d'accéder à des marchés au-delà de leur territoire initial d'influence ou de compétence reconnue. SEIV est une de ces PME innovantes.

SEIV a commencé par remporter des marchés au CEA CESTA en Aquitaine. Par la suite, SEIV s'est progressivement positionnée sur des affaires de plus grande importance car elle a su convaincre ses interlocuteurs de l'intérêt des innovations présentées, ce que le CEA attend des PME en général. Dans le cas du procédé sol-gel, elle a financé de la recherche, recruté des compétences et abordé un nouveau métier pour mener à bien ce projet en codéveloppement avec le CEA Le Ripault, près de Tours. Cet investissement de SEIV a permis d'engager une relation pérenne et de confiance avec le CEA.

L'autre atout majeur de SEIV est son positionnement au sein d'un groupe, composé d'un ensemble de PME ayant des spécificités technologiques complémentaires. Elle dispose ainsi au sein du groupe Alcen d'un vivier où aller chercher les compétences qui lui manquent, sans avoir besoin de faire appel à des associations externes. Elle lui permet ainsi de faire du sur-mesure. Aux côtés des filiales du groupe Alcen, elle a su se placer parmi les premières PME fournisseurs du CEA. »

Le bâtiment conçu pour la production du traitement constitue un outil unique en Europe. »

« Le CEA n'hésite pas à s'adresser à des PME pour transférer des compétences, renchérit René-Paul Bénard, le directeur du développement de SEIV. Il a toujours été capable de confier des contrats majeurs aux petites structures, à contre-courant des pratiques de l'industrie en France. Dès lors qu'une PME fait la preuve de sa crédibilité technique et financière, il établit une relation de confiance à laquelle il sait se montrer fidèle. »

La PME doit aussi son succès à sa politique de partenariat. « Nous collaborons avec les filiales d'Alcen de manière à couvrir tous les besoins du CEA. Sur la maintenance du prototype du LMJ, nous avons fédéré une équipe de cinq sociétés dont nous étions la tête de pont. » La collaboration repose sur quelques principes : « une véritable entente entre les dirigeants, la compétitivité-coût (surtout éviter d'empiler les marges !) et la complémentarité », énumère Patrice Daste.

UNE VISIBILITÉ À MOYEN ET LONG TERME

De son côté, le CEA amène à la PME une « profondeur de relations » sur le plan technique et économique. « Ils sont capables de signer des contrats à cinq ou six ans. Cela nous donne une base de travail et d'investissement. A cela s'ajoutent des délais de paiement à trente jours et une grande intelligence du management de la sous-traitance, ce qui aide le tissu industriel français dans son ensemble. »

Fort de cette confiance, la PME investit dans ses ressources humaines. « Entre 2010 et 2013, nous avons réalisé 39 embauches, soit environ une par mois. » Le fait de travailler sur de grands instruments scientifiques qui s'inscrivent dans la durée appelle à une politique adaptée. « Pas de CDD ou d'intérim, explique le président. Nous embauchons sur du long terme car il faut des années pour former un spécialiste, et nous mettons en place des systèmes de fidélisation, comme la communication des objectifs de l'entreprise à cinq ans. Cela permet de donner une autre valeur à la relation entre les collaborateurs et d'unir l'équipe de direction. »

Partie d'une collaboration avec la DAM (Direction des applications militaires), la PME entend étendre ses contacts aux autres entités du CEA : la DRT (sur la robotique), la DEN (sur l'énergie nucléaire), la DSM (sur les grands instruments scientifiques). Mais la société peut aussi compter sur l'ensemble de ses partenaires - EADS, Areva, EDF, Westinghouse, Thales, Safran, Dassault - pour évoluer. « Nous cherchons à développer nos parts de marché dans la défense et l'énergie nucléaire, dans la maintenance, et très certainement, un jour, le démantèlement. » Depuis trois ans, la PME s'intéresse à l'accompagnement des grands comptes à l'export. « Dans le cadre du projet ITER, nous avons signé avec F4E un contrat en collaboration avec une entreprise allemande. Nous regardons les appels d'offres du côté de la Roumanie, de la Tchéquie, de la Suède », annonce, confiant, Patrice Daste.

SEIV EN BREF

Activité Ingénierie d'études et de réalisation mécanique et opto-mécanique sur toute la chaîne de développement d'un produit.

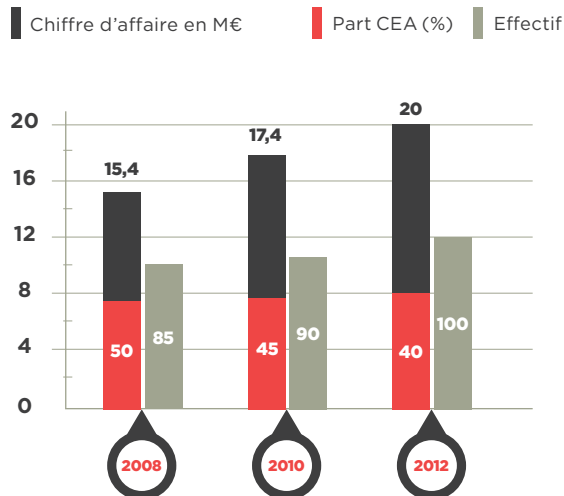
Création 1947.

Effectif 105 personnes.

Implantation Mérignac (33).

Export 5 % du chiffre d'affaires.

R&D 10 % du chiffre d'affaires.



www.seiv-alcen.com